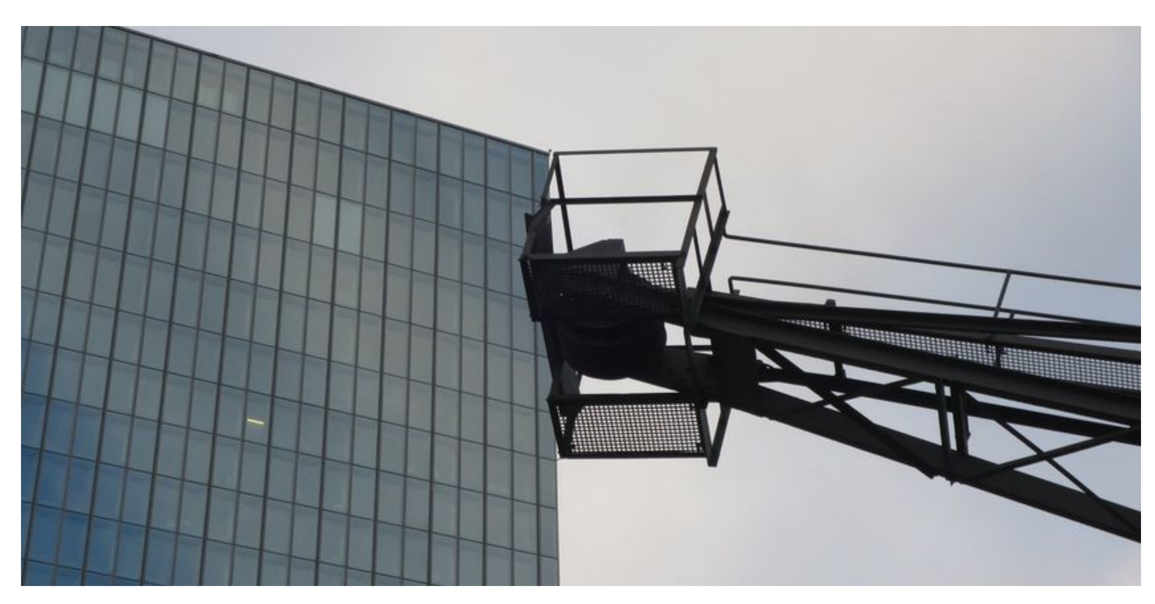






ACHIM SZEPANSKI 2016-03-30

BEMERKUNGEN ZU ANWAR SHAIKH`S „CAPITALISM: COMPETITION, CONFLICT, CRISES“ (2)

ECONOFICTION CAPITAL, ECONOMY, FINANCE, PREISE, PROFITRATE

Im zweiten Teil des Buches präsentiert Shaikh seine Theorie des realen Wettbewerbs. Das Profitmotiv ist inhärent expansionistisch. Investoren versuchen aus ihren Projekten mehr Geld herauszuholen als sie hineingesteckt haben, und wenn sie erfolgreich sind, dann tun sie dies auf höherer Ebene erneut, wobei sie mit anderen Investoren kollidieren, die dasselbe tun. Einige sind erfolgreich, andere überleben gerade mal und manche verlieren. Dieser Prozess kennzeichnet den realen Wettbewerb, der antagonistisch per se und turbulent in seinen Operationen ist. Für Shaikh ist dies der zentrale Mechanismus des Kapitals, der vom perfekten Wettbewerb so verschieden ist wie der Krieg vom Ballett. Die Konkurrenz zwingt die Unternehmen dazu, Preise zu setzen, die sie im Spiel halten, und die Kosten zu senken, sodass sie wiederum die Preise derart senken können, dass sie im Wettbewerb bleiben. Die Kosten können zunächst durch die Senkung der Löhne oder die Verlängerung des Arbeitstages oder durch die Steigerung der Arbeitsintensität fallen, oder zumindest dadurch, dass man die Löhne im Verhältnis zur Produktivität senkt. Weil man mit Reaktionen der Arbeiter rechnen muss, wird für ein Unternehmen langfristig der technologische Wandel das zentrale Mittel sein, um die Kosten zu senken. In diesem Kontext machen Unternehmen ihre Planungen in Hinsicht auf eine intrinsisch unsichere Zukunft. Shaikh resümiert: Konkurrenz ist der Krieg aller gegen alle.

Der reale Wettbewerb generiert spezielle Muster und Patterns. Die Preise, die durch verschiedene Anbieter in derselben Branche gesetzt werden, gleichen sich ungefähr aus – gemessen an der Mobilität der Kunden – und die Profitraten auf neue Investments in den verschiedenen Branchen werden auch ungefähr angeglichen – gemessen an der Mobilität des Kapitals, das auf höhere Profite abzielt. Beide Prozesse inhärieren Bewegungen um ein korrespondierendes, gemeinsames Zentrum. Diese Konzeption des turbulenten Ausgleichs widerspricht der gängigen Lehrmeinung, die das Gleichgewicht als ein Stadium der Ruhe bezeichnet. Zwar spielen Angebot und Nachfrage eine Rolle, aber nicht grundlegend, insofern beide Komponenten durch Preissetzungen (bezogen auf die Kosten) und Ein- und Austritte von Unternehmen affiziert werden. Der Ausgleich von Preisen und Profitraten inhäriert emergente Eigenschaften, sie sind unintendierte Resultate eines konstanten Kampfes um

höhere Profite.

Die Benennung dieser Konkurrenz als Krieg enthält entscheidende Implikationen. Jedes wettbewerbsorientierte Unternehmen muss sich um Taktiken, Strategien und Einschätzungen der Zukunft kümmern. Man kann deshalb weder von einem normalen Profit ausgehen, noch davon, den Zins als Teil der Kosten einzuführen. Die Teilung zwischen Schulden und Eigenkapital (Equity) determiniert die Teilung des operativen Nettoprofits in Zins und Profit. Die Zinsrate fungiert hier als Indikator für den Gap zwischen aktivem und passivem Investment. Unternehmen sind preissetzende Organisationen, die ihre Preise an denen der Preisleader orientieren müssen. Extraprofite in einer Industrie stimulieren die Adaption der effizientesten Methoden durch Insider und Outsider, wobei neue Firmen dazu tendieren, die Preise zu unterbieten und damit die Extraprofite zu eliminieren. Dieses Verhalten im Wettbewerb weist darauf hin, dass erhebliche Differenzen in den Kosten der jeweiligen Unternehmen existieren. Profitablere Industrien weisen laut Studien von Bryce and Dyer fünfmal mehr Neuzugänge von Firmen als durchschnittlich produktive Branchen auf. Die Firmen mit der höchsten Produktivität arbeiten mit den besten Technologien, wobei es immer eine gewisse Bandbreite von Technologien in einer Branche gibt. Laut Salter lassen sich die Veränderungen in den relativen Preisen meistens mit der Veränderung der relativen Arbeitsproduktivität erklären, wobei diese vom technischen Wandel stimuliert wird. Dabei fällt mit der Firmengröße die Profitrate, aber es fallen eben auch die Risiken und die Kapitalkosten. Untersuchungen zeigen, dass bei diesen Firmen im Schnitt die Output-Kapital Rate steigt, während die Rate Kosten-Kapital ungefähr konstant bleibt. Dabei besitzen neue Firmen höhere Skalen und niedrigere Kosten pro Einheit Output, was es ihnen erlaubt, niedrigere Preise zu setzen. Größere Firmen haben es mit einer steigenden Kosten-Kapital Rate zu tun, was Konsequenzen für den Pfad der Profitrate hat.

Die klassische Theorie geht davon aus, dass neue Investments in effizientere Fabriken und Ausstattungen erfolgen. Weil jedes Unternehmen eine Vielzahl von Technologien und Modellen anwendet, lässt sich die Durchschnittsprofitrate einer Firma nicht als Annäherung für seine regulierende Rate begreifen. Ein ähnliches Problem taucht auf der Ebene der Branche auf: Das relevante Maß ist hier die Rendite bezogen auf neue Investments bzw. die reale stufenweise Rendite bezogen auf das Kapital, die als die Veränderung des realen Profits im Verhältnis zum Investment erscheint. Im empirischen Studien weist Shaikh nach, dass die durchschnittlichen Profitraten dazu tendieren unterschiedlich zu bleiben, während die inkrementellen Profitaten sich ausgleichen.

Weiter untersucht Shaikh, wie die regulierenden bzw. dominanten Kapitale den Wettbewerb durch die Wahl der jeweiligen Techniken zu gestalten versuchen. Dabei werden aktuelle Entscheidungen ausgehend von gegenwärtigen und zukünftig zu erwartenden Marktpreisen getroffen (wobei Produktionspreise und Marktpreise, die um die ersteren gravitieren, unterschieden werden müssen). Dabei müssen Firmen möglichst die niedrigsten Kosten für Material, Abschreibung und Löhne wählen. Da die Märkte turbulent sind, muss diese Wahl robust sein, das heißt effizient bei normaler Fluktuation der Kosten, der Preise und der Profitraten. Dabei ist die Wahl der Techniken stochastisch, nicht deterministisch. Wenn bspw. niedrigere operative Stückkosten durch höhere Stückkosten des Kapitals (Technologie, die das Verhältnis Kapital-Kosten steigen lässt) erreicht werden, dann führt dies zu einem Fall der Durchschnittsprofitrate bei gegebenen realen Löhnen (im Gegensatz zu den Annahmen Okishios).

Die Marx`sche Konzeption der Konkurrenz betont den anarchischen Charakter der gravitationsbedingten Fluktuationen. Dass die Bedingungen der Produktion den Marktpreis diktieren, übernimmt Marx von Ricardo, und erweitert dessen These über die Landwirtschaft hinaus auf alle Industrien. In diesem Rahmen sind die Unternehmen aktiv preissetzende und agressiv kostensenkende Instanzen zu verstehen, wobei die Kreation neuer Techniken mit niedrigeren Produktionskosten ein höheres Investment an fixem Kapital pro Einheit erfordert. Dagegen setzt die Neoklassik das Unternehmen als einen passiven Preisnehmer und die Konkurrenz als Gleichheit qua Gleichgewicht (Jevons und Walras). Shaikh zeigt, dass die Annahme des vollkommenen Wettbewerbs irrational ist. Wenn alle Unternehmen als gleich angenommen werden, dann müssen sie dieselben Aktionen unternehmen, i.e. jedes Signal, das ein Unternehmen abruft, um den Output zu erhöhen, muss von allen Firmen aufgenommen werden, die dann ebenfalls den Output erhöhen, sodass das Angebot signifikant steigt und die Preise fallen. Wenn die Firmen im vollkommenen Wettbewerb zudem perfekt informiert sind, dann wäre es für ein Unternehmen ziemlich irrational anzunehmen, dass es soviel wie es will zu einem von ihm selbst gewählten Preis verkaufen könnte. Das ist aber gerade das, was die Theorie vom vollkommenen Wettbewerb und die auf ihr basierende Makroökonomie einfordert. Daraus folgt, dass die Theorie der rationalen Erwartung nicht durch die Theorie des vollkommenen Wettbewerbs fundiert werden kann. Die Firmen werden nämlich nicht mit horizontalen, sondern fallenden Nachfragekurven konfrontiert.

Weitergehend untersucht Shaikh zu diesen Topics die österreichische Schule um Schumpeter und die postkeyesianischen Theorien, insbesondere die von Kalecki. Zunächst affirmiert Kalecki die Theorie des

vollkommenen Wettbewerbs, weist aber desweiteren darauf hin, dass im Zuge der Zentralisation des Kapitals die Monopolisierung zu berücksichtigen sei. Der erste Bezugspunkt ist hier natürlich Hilferding, dessen Theorie von Lenin übernommen und erweitert wurde. Kaleckis monopolistische Preistheorie wurde die Basis für die marxistische Schule um Baran/Sweezy und für den Großteil der postkeynesianischen Theorien. Die neoklassische Standardtheorie soll hier durch die Widerlegung einiger ihrer Grundannahmen "realistischer" werden. Vollkommene Information wird durch Unsicherheit ersetzt, es wird auf Eintrittsbarrieren, störende Externalitäten und monopolitische Mark-ups hingewiesen, während das Prinzip der Profitmaximierung beibehalten wird. Die Bedingung p=mc wird durch mr=mc (Sraffa) ersetzt. Kalecki nimmt richtigerweise an, dass Firmen Preise setzen, und Firmen mit niedrigen Kosten niedrigere Preise setzen. Dies führt er jedoch auf die Preisfestsetzung durch Monopole zurück, wobei die langfristigen Profitraten zwischen den Marktführern differieren, und dies aufgrund ihrer jeweiligen Marktmacht. Shaikh geht es hingegen darum zu zeigen, dass im Rahmen des realen Wettbewerbs Marktpreise um die Produktionspreise kreisen, wobei die Abweichungen der Preise und der Profitraten um ihre regulierenden Zentren eine entscheidende Rolle spielen.

Shaikh unterscheidet zwischen vollkommenem, unvollkommenem und realem Wettbewerb. Im Konzept des vollkommenen Wettbewerbs gibt es eine Vielzahl in Größe und Kostenstruktur identische Firmen, die einer horizontalen Nachfragekurve gegenüberstehen. Sie sind passive Preisnehmer, die Technologie ist gegeben und der einheitliche Preis ergibt sich aus dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage. Die Firmen besitzen dieselbe Profitrate. Die Theorie des unvollkommenen Wettbewerbs benutzt diese Bedingungen als Benchmark. Entscheidend ist hier, dass die Fähigkeit der Marktführer Preise festzusetzen als ein Indikator für Monopolmacht (in Relation zur Größe, Kapitalintensität und Marktanteil) gilt. Im realen Wettbewerb hängt die Intensität der Kämpfe weder von der Zahl der Unternehmen noch von ihrer Größe oder ihrem Marktanteil ab. Preissetzung, Kostenreduktion und technologische Variation gelten als intrinsische Faktoren der realen Konkurrenz. Innerhalb bestimmter Grenzen differieren die Marktpreise, wobei Firmen auf die Veränderungen des Angebots und der Nachfrage mit Justierungen der Preise reagieren. Neue Firmen tendieren zu höheren Skalenbeträgen und niedrigeren Kosten, um Kämpfe um Marktanteile durch Preissenkung austragen zu können, während ältere Firmen sich anpassen. Man erwartet eine positive Korrelation zwischen Verkaufspreisen und Stückkosten und eine negative zwischen jener Korrelation und der Firmengröße und Kapitalintensität. Wenn effizientere Firmen dahin tendieren, größer und kapitalintensiver zu sein, dann sind die Konzentrationsraten mit Eintrittsschranken korreliert.

Während man in der Theorie des vollkommenen Wettbewerbs von identischen Profitraten ausgeht, in der Theorie des unvollkommenen Wettbewerbs von differenten Profitraten, so impliziert der Ausgleich der Profitraten in der Theorie des realen Wettbewerbs, dass die regulierenden Unternehmen mit hoher Kapital-Output-Rate höhere Gewinnspannen verzeichnen. Beim realen Wettbewerb werden die Profitraten der regulierende Kapitale in den verschiedenen Sektoren angeglichen. Ein Ausgleich der Profitraten impliziert, dass die Kapitalintensität dann nicht mehr unbedingt korreliert. Insofern die Profitrate aber die Rate zwischen Gewinnspanne und Kapitalintensität bezeichnet, hängen die beiden letzten Parameter zusammen.

Für Shaikh sind Produktionspreise kompetitive relative Preise, die mit drei Prozessen in Verbindung stehen: Verkaufspreise, die durch Verkäufer angeglichen werden, Lohneinkommen werden durch Arbeit und durchschnittliche Profitraten durch die regulierenden Kapitale angeglichen. Daraufhin zeigt Shaikh, dass die relevante Dispersion der Arbeit-Kapital-Rate nicht diejenige ist, die man direkt in einer Industrie beobachten kann, sondern es sind die integrierten Raten, der gewichtete Durchschnitt der Arbeit-Kapital Rate in einer jeweiligen Industrie plus ihrer Inputs, und der Inputs der Inputs etc.; der Produktionspreis jeder Industrie hängt zum ersten von der integrierten Arbeitszeit pro Einheit und zum zweiten von der integrierten Arbeit-Kapital Rate ab (Durchschnitt der Industrie und die Raten anderer Industrien, die anliefern). Da letztere sehr eng verteilt ist, schließt Shaikh auf ein enges Verhältnis von Produktionspreisen und intregierten Arbeitszeiten. Aufgrund empirischer Analysen vermutet Shaikh einen bestimmten Zusammenhang von Marktpreisen, Produktionspreisen und direkten Preisen (Preis proportional zu integrierter Arbeitszeit.) Shaikh erweist sich hier als Vertreter eines, wenn auch elaborierten Arbeitswertmarxismus.

Shaikh analysiert daraufhin die statistischen Korrelationen zwischen den Preisen in den USA im Zeitraum 1947-1988. Der Unterschied zwischen direkten Preisen und Marktpreisen liegt bei 15%, der zwischen Produktionspreisen und direkten Preisen bei 13%, und der zwischen Produktionspreisen (bei konstanter Profitrate) und Marktpreisen bei 15%. Dass die Marktpreise dieselbe Distanz zu den Produktionspreisen wie zu den direkten Preisen aufweisen, erscheint merkwürdig, wenn man die klassische Hierarchie direkte Preise – Produktionspreise – Marktpreise annimmt. Da aber die Produktionspreise mit wechselnder Profitrate fluktuieren, sind obige Zahlen zu relativieren. Shaikh geht davon aus, dass es sich bei Sraffas Standardpreisem um integrierte Versionen von Marxens transformierten Werten handelt. Letztendlich seien die Differenzen zwischen

den verschiedenen Preisformen gering, so dass sie sich auf einem aggregierten Level angleichen würden. Produktionspreise, die aus der Verteilung des Mehrwerts entstehen, erzeugen in monetären Terms ein aggregiertes marginales Kapital, das gleich der Profitrate an jedem Schaltpunkt ist.

Shaikh stellt auch die Analyse der Finance unter arbeitswerttheoretische Gesichtspunkte. Dabei geht er davon aus, dass die Zinsrate der Preis der Finance ist. Finanzunternehmen operieren profitorientiert, wobei die Konkurrenz die Profitrate der regulierenden Finanzunternehmen um die allgemeine Profitrate (aller Branchen) kreisen lässt. Aus dieser Sicht ist die kompetitive Zinsrate für die Finanzunternehmen wie jeder andere kompetitive Preis mit der allgemeinen Profitrate verlinkt. Für finanzielle und nicht-finanzielle Unternehmen gilt die Zinsrate als die Benchmark für ein Investment. Marx und Keynes gehen davon aus, dass das Investment von der Differenz zwischen Profitrate und Zinsrate abhängig ist. Dabei muss die Zinsrate generell niedriger als die Profitrate sein, wenn der Kredit realisiert werden soll. Shaikh definiert die Profitrate einer Bank als die Rate zwischen dem Profit (Differenz zwischen Zinseinnahmen und den Kosten der Operation) und dem Kapitalstock (Summe der Reserven und fixes Kapital). Die Angleichung des Profits der Bank an die allgemeine Profitrate impliziert, dass für jede gewünschte Reserven-Einlagen-Rate und Einlagen-Kredit-Rate die Zinsrate durch zwei Aspekte determiniert wird: Die allgemeine Profitrate und der Preislevel, der sich auf die Kosten der Inputs (Computer, Gebäude, Büroflächen, Arbeitszeit etc.) bezieht. Kredite mit längerer Laufzeit beinhalten größere Risiken und benötigen daher höhere Reserven und Depositen-Kredit-Raten, sodass die Zinsrate in diesem Fall höher sein muss, um die allgemeine Profitrate zu realisieren. Die Zinsrate wird zwar kurzfristig durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage nach Geld determiniert, aber langfristig sind es strukturelle Faktoren.

Shaikh geht wie viele Marxisten davon aus, dass finanzielle Unternehmen keinen Wert produzieren, sondern Wert, der woanders produziert wurde, nur aneignen. Dennoch operieren aber finanzielle Unternehmen mit Kapital, genauer gesagt, mit Geldkapital. Die wichtigsten Assets der Banken sind spezifische Geldkapitalbeträge (u.a. Reserven) und handelbare Derivate, die gegen Geld getauscht werden können. Die Banken setzen beides ein, um ihr Kapital zu vermehren, womit es sich bei beiden Komponenten um Kapital handelt. Zudem ist die Potenz der Banken Geld zu schöpfen zu berücksichtigen. Schließlich werden an funktionierenden Kapitalmärkten alle Sorten von Revenuen, Einkommen und Schulden, egal woher sie stammen (Staatsanleihen, Derivate, illegales Geld etc.), kapitalisiert und fungieren damit als Kapital. All dies wird von Shaikh ignoriert, wenn er einseitig die Kostenseite der Banken betont, ohne dem Aspekt der Kapitalisierung (Angebotsseite) genügend Aufmerksamkeit zu schenken.

Shaikh geht von einem Ausgleich der Profitrate auch bei den Aktienpreisen aus, i.e. den Ausgleich der realen Gewinnrate der Aktien (Summe der Rate des Anstiegs der realen Aktienpreise und Dividendengewinn) mit der realen inkrementellen Rate des Profits. Dies determiniert den Pfad der realen Aktienpreise in einem dynamischen Kontext. Bei den Bondpreisen gleicht die Arbitrage zwischen den verschiedenen finanziellen Instrumenten die Gewinnraten der Bonds mit den Zinsraten gleicher Laufzeit aus, und da diese geringer als die Profitrate sind, sind auch die Gewinnraten der Bonds niedriger als die allgemeine Profitrate. Und da die Gewinnraten der Aktienpreise gleich der Profitrate (inkrementell) sind, sind die Gewinnraten der Bonds niedriger als die der Aktien. Empirische Untersuchungen bestätigen laut Shaikh diese Thesen. Vor allem die Ko-Bewegung zwischen der Gewinnrate der Aktien und der inkrementellen Profitrate der Unternehmen ist für Shaikh ein Beleg dafür, dass bspw. Shillers Behauptung, dass die Aktienpreise aufgrund der irrationalen Erwartungen der Investoren extrem volatil seien, Nonsense ist. Schiller kommt zu dieser Ansicht, weil er das Model der Efficient Market Hypothesis als Benchmark nimmt; dieses geht von der Annahme aus, dass über längere Zeiträume die erwarteten Gewinnraten auf Aktien konstant sind. Weil der aktuelle Aktienmarkt hoch volatil ist,weist jeder Vergleich zwischen ihm und der konstanten Gewinnrate eben auf einen Exzess hin.

Shaikh analysiert schließlich Marxens Position zur Bestimmung der Zinsrate und kommt zum Schluss, dass dieser zwei differente Positionen vertreten habe. Einerseits wird die Zinsrate durch das jeweilige Preislevel und das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt, andererseits geht Marx davon aus, dass auch das finanzielle Kapital in die Ausgleichsbewegungen der Profitrate eingeht, und darüber hinaus finanzielle Profite aus der Differenz zwischen den Zinsraten, zu denen Banken Geld leihen, und denen, zu denen sie Geld verleihen, bestehen. Die Neoklassik und Keynes behandeln die Finance als würde es sich hier um nicht-kapitalistische Aktivitäten handeln, die weder der operativen Kosten noch des Kapitals bedürfen. So kann es denn auch keinen Preis der Finance geben, sodass die Zinsrate ausschließlich durch Erwartungen und Präferenzstrukturen bestimmt wird. Keynes bemüht hier die Liquiditätspräferenz, die im IS-LM Apparat von Hicks mündet, der wiederum von der Neoklassik etwas modifiziert wird, um Vollbeschäftigung als Resultat eines allgemeinen Gleichgewichts zu konstruieren. Keysenianer antworten, dass heute die Zentralbank die Zinsrate bestimme.

Foto: Bernhard Weber

← PREVIOUS NEXT →

META

CONTACT
FORCE-INC/MILLE PLATEAUX

IMPRESSUM
DATENSCHUTZERKLÄRUNG

TAXONOMY

CATEGORIES
TAGS
AUTHORS
ALL INPUT

SOCIAL

FACEBOOK
INSTAGRAM
TWITTER